

Im guten Gespräch mit der Bank

Transparente Kommunikation zahlt sich für Betriebe aus.

NÜRNBERG. „Finanzkommunikation“ – viele Mittelständler sehen darin in erster Linie eine Aufgabe börsenorientierter Unternehmen. Doch sie ist gerade für mittelständische Unternehmen von großer Bedeutung. Besonders, wenn sich ein Betrieb in einer wirtschaftlich schwierigen Lage befindet. Unternehmen, die proaktiv eine transparente Bankkommunikation umsetzen und somit eine gute Beziehung zur ihrer Bank aufbauen (Creditor Relationship), haben einen deutlich besseren Stand bei ihrer Bank. Eine zielgerichtete Finanzkommunikation mit regelmäßiger Berichterstattung verbessert Kapitalzugänge und Konditionen. Sie stärkt das Vertrauen der Bank in das eigene Unternehmen und kann den Weg für eine insgesamt bessere Unterstützung ebnen.

Für Banken ist das Nichts-mehrvom-Betrieb-hören ein eher alarmierendes Zeichen. Keine Bank möchte hinterher „den Karren aus dem Dreck“ ziehen müssen. Vorausschauendes und vor allem schnelles Handeln ist entscheidend.

Als Basis für die Bankberichterstattung kann bei Kreditvergabe ein Reporting-Zyklus festgelegt werden. So werden die Häufigkeit und der Umfang der Informationen definiert. In einer wirtschaftlich

schwierigen Situation schaffen Transparenz und eine ehrliche Kommunikation mit den Finanzierern einen wichtigen zeitlichen Vorsprung. Ein souveränes Auftreten des Unternehmers, der auch in der schwierigen Situation die Zügel in der Hand behält, unterstreicht zudem seine Eignung und mindert eventuelle Zweifel bei der Bank, ob die Unternehmensführung in der Lage ist, die Krise erfolgreich zu meistern. Die Chancen auf Unterstützungen in der Krise werden durch eine aktive, transparente Bankkommunikation erhöht, da die Bank deutlich besser das Risiko einschätzen und steuern kann.

Nicht nur Finanzielles zählt

In der Kommunikation sind nicht nur die Zahlen interessant, sondern auch die „Soft Facts“. Zu denen zählen ein leistungsstarkes Team, ein stabiles Netzwerk oder eine gute Stellung bei den Kunden. Das sind nur Beispiele. In der Bankkommunikation überzeugt das „Gesamtpaket“. Wird über Kompetenzen, Stärken und den Auftritt des Unternehmens klar berichtet, kann das bei Bankentscheidungen ausschlaggebend sein.

Sehr wichtig ist auch der Jahresabschluss. Hier gibt es die Möglich-



Ein vertrauensvolles Verhältnis zwischen Bank und Unternehmer erleichtert die Finanzierung. Betriebe sind gut beraten, wenn sie offen und ehrlich mit Kreditgebern sprechen.

FOTO: ADOBE STOCK_K.-U. HÄSSLER

keit, der Bank diesen über eine Schnittstelle bereit zu stellen. Der digitale Finanzbericht (DiFin) ist ein digitaler Standard, mit dem die deutsche Kreditwirtschaft den Unternehmen ein zeitgemäßes Verfahren zur

elektronischen Übertragung von Jahresabschlüssen und Einnahmenüberschuss-Rechnungen anbietet. Finanzkennzahlen, Risikobericht, Geschäftsaussichten – wie umfangreich das Unternehmen informiert, hängt auch von den individuellen

Strukturen und Prozessen ab. Über digitale Tools und automatisierte Prozesse wird Transparenz und Professionalität gewährleistet und relevante, aktuelle Informationen sind jederzeit abrufbar. Quelle: The MAK'ED TEAM GmbH & Co. KG

Sonderveröffentlichung

In Kooperation mit:



Heute anfragen.
Morgen durchstarten.

VR Smart flexibel.
Ihr flexibler Unternehmerkredit.

Rund um die
Uhr auch online
abschließen!

Für den Mittelstand.

Finanzieller Freiraum für Ihre Ideen: VR Smart flexibel, unser Unternehmerkredit bis 100.000 Euro.

- + Kreditentscheidung innerhalb weniger Minuten
- + Auszahlung i. d. R. innerhalb von 24 Stunden

- + Nur vier Finanzkennzahlen zur Anfrage notwendig
- + Während der Laufzeit flexibel bleiben mit Ratenpause, kostenloser Sondertilgung und mehr

Sprechen Sie uns an – wir beraten Sie gern.

Erfahren Sie mehr unter:
aachener-bank.de/smart-flexibel



Mein Leben lang.

Ihr Vertragspartner ist die VR Smart Finanz Bank GmbH, ein Unternehmen der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken.

Zu viert in die Zukunft

Aachener Schreinerei erweitert Geschäftsführung.



Seniorchef:
Eduard Brammertz

Seit 2012 Geschäftsführer: Max Brammertz

Seit 2023 Geschäftsführer: Wolfgang Braun

Seit 2023 Geschäftsführer: Peter Lütten

AACHEN. Brammertz geht neue Wege. Dass der mittelständische Handwerksbetrieb ein feines Gespür dafür hat, sein Gewerbe zeitgemäß zu gestalten, Weichen erfolgreich zu stellen, ist bekannt. So hat die Manufaktur für Fenster, Haustüren und Innenausbau unter Leitung von Eduard Brammertz und dessen Sohn Max rund 35 Mitarbeitende. Der Name steht für herausragendes Schreinerhandwerk, Kundennähe und Service – für Zusammenhalt im Familienverbund, der das Team stets mit einschließt. Die Philosophie: ehrlich, wertebasiert, professionell, regional, familiär, authentisch, Verantwortung verteilt auf die Schultern verschiedener Generationen. Nur, dass die Leitungskräfte erstmals nicht ausschließlich Brammertz heißen.

„Da wir unsere Kunden auch in Zukunft begeistern und dem hohen Anspruch an unsere Arbeit gerecht werden möchten, haben wir uns in der Geschäftsführung breiter aufgestellt“, erklären Eduard und Max Brammertz.

Garant für Fortbestehen und Fortschritt ist zum einen Wolfgang Braun (Jg. 1971), seit 35 Jahren bei Brammertz tätig. Nach der Lehre absolvierte er seine Gesellenjahre hier und legte 1995 die Meisterprüfung ab. Zuletzt war Braun 20 Jahre lang Betriebsleiter der

Manufaktur für Fenster und Türen am Standort „Am Bahnhof 9“, deren Geschäftsführer er nun ist.

Der zweite neue Geschäftsführer ist Peter Lütten (Jg. 1992), ebenfalls seit Beginn der Lehre vor zwölf Jahren bei Brammertz, wo er nach der Gesellenzeit seinen Meister machte und sich dem Innenausbau verschrieb. Sowohl sein Großvater wie auch sein Vater (Olaf Lütten, seit 35 Jahren Meister und Prokurist bei Brammertz) sind Schreiner. Peter Lütten leitet nun die Manufaktur für Innenausbau im Stammhaus „Am Berg 14“.

Mit der Erweiterung der Geschäftsführung sichert Brammertz die Unternehmensnachfolge vorbildlich für die Zukunft!

www.brammertz-schreinerei.de

